

PELCZNÉ GÁLL Ildikó - SZADAI Ágnes

AZ ÜZLETI TANÁCSADÁSI TEVÉKENYSÉG BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYÉBEN

1. rész

A Miskolci Egyetem Gazdálkodástani Intézete 2001-ben kérdőíves felmérést végzett tanácsadó cégek, valamint tanácsadást már igénybevett, tanácsadást még igénybe nem vett, de tervező, tanácsadást igénybe nem vett, és nem is tervező vállalkozások körében. A felmérés célja a tanácsadási szolgáltatás helyzetének feltérképezése régiókban. A felmérésben 362 reprezentatív mintavétellel kiválasztott Borsod-Abaúj-Zemplén megyei székhelyű vállalkozás, valamint 83 tanácsadó cég vett részt. A tanulmányban a szerzők bemutatják, hogy Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a vállalkozások szemszögéből vizsgálva melyek a tanácsadó cég igénybevételének legfőbb okai, milyen területeken veszik igénybe tanácsadó szolgáltatását jelenleg, és milyen területek előretörése várható a közeljövőben, melyek a tanácsadó cég kiválasztásának legfontosabb szempontjai a vállalkozások szerint, a tanácsadók véleménye mennyiben tér el ettől, a megye vállalkozásai milyen tanácsadó cégeket részesítenek előnyben, az igénybevett szolgáltatással mennyire elégedettek, melyek a tanácsadók legjellemzőbb tulajdonságai.

Borsod-Abaúj-Zemplén megyei vállalkozások körében 300 tagú, értékelhető minta összeállítása volt a célunk. A korábbi felméréseink tapasztalatai alapján a visszaérkezési arány 50% körüli, így 600 vállalkozást választottunk ki a Cégtár 2000/12-es számából – a Cégbírószágon bejegyzett, B-A-Z megyében székhellyel rendelkező, működő cégek közül, és kerestünk fel. A cégek kiválasztása a tevékenységi kör alapján részletezett vállalkozások közül történt – a területi elhelyezkedés arányait figyelembe véve- egyszerű véletlen mintavétellel. A cégeket személyesen, illetve postai úton kerestük fel, így 362 db értékelhető kérdőívet sikerült kitöltetnünk.

Az 1. táblázat a Borsod-Abaúj-Zemplén megyében székhellyel rendelkező, működő, valamint kérdőívet kitöltött vállalkozások tevékenységi kör szerinti megoszlását mutatja.

Az 1. táblázatból látszik, hogy – a vissza nem érkezett kérdőívek miatt – az ipar és a szállítás egy kicsit felül, az építőipar, a mezőgazdaság egy kicsit alul reprezentált, az eltérés nem számottevő, jól követi a megyei arányokat. A minta a területi megoszlást illetően továbbra is reprezentatív maradt.

A vizsgált vállalkozások 39%-a már igénybe vette tanácsadó szolgáltatását, 11%-a nem vette igénybe, de tervezi, 50%-a nem vette igénybe és nem is tervezi. Értékelésnél célszerű megkülönböztetni az egyes csoportokat, hiszen különböző elvek alapján értékelik a tanácsadót: az első csoportba tartozók tényleges tapasztalatait, a második csoportba tartozók előzetes elvárásait, míg a szolgáltatást igénybe nem vettek előítéleteit vizsgálhatjuk. A különböző csoportba tartozó vállalkozások nagyság, tevékenységi kör és társasági forma szerint jelentős eltérést mutatnak:

- A nagyobb vállalkozások egyértelműen szívesebben veszik igénybe tanácsadó szolgáltatását: a szolgáltatást már igénybevett vállalkozások mindössze 36%-ka foglalkoztat 9 főnél kevesebbet, viszont 17%-a 300 főnél többet, ezzel szemben a szolgáltatást igénybe nem vett és nem is tervezők 70%-a mikro-vállalkozás, és mindössze 1%-ka nagyvállalat;
- Főként az ipari vállalkozások veszik igénybe a szolgáltatást (38%), míg a szolgáltatást igénybe nem vett és nem is tervezők legnagyobb része kereskedő (32%);

A cégbíróságon bejegyzett, működő, Borsod-Abaúj-Zemplén megyei székhellyel rendelkező,
valamint vizsgált vállalkozások száma

Tevékenységi kör*	A-B	C-E	F	G	I	JKL	MN	OH	Összesen
Vállalkozások	494	1818	1265	4079	499	2 720	1 007	1 039	12 921
Arány	4%	14%	10%	31%	4%	21%	8%	8%	100%
Vizsgált vállalkozások	9	85	22	103	24	72	30	17	362
Arány	2%	23%	6%	29%	7%	20%	8%	5%	100%

A, B Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	I Szállítás, raktározás, posta, távközlés
C-E Ipar	J, K, L Pénzügyi tevékenység, Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás, közigazgatás, védelem, TB
F Építőipar	M, N Oktatás, egészségügy, szociális ellátás
G Kereskedelem, javítás	O, H Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás, egyéb közösségi és személyi szolgáltatás

Forrás: Cégtár 2000/12

- A bt-k száma a speciális magyar körülmények miatt jelentős, jóval meghaladja a kft-k számát, az rt-k aránya viszont alacsony (B-A-Z megyében a vállalkozások 56%-ka bt, és mindössze 1%-ka rt), a tanácsadást igénybevevők között viszont igen alacsony a bt-k, ugyanakkor magas az rt-k aránya (a szolgáltatást igénybevettek mindössze 21%-ka bt, ugyanakkor 17%-ka rt).

A tanácsadó cégek

Teljes körű felmérést végeztünk a 7414 „üzletviteli tanácsadás” TEÁOR számú, Borsod-Abaúj-Zemplén megyei székhelyű tanácsadó cégek körében. 2000 decemberében 199 tanácsadó cég működött megyénkben – valamennyiüket felkerestük: a kérdőív kitöltését 83 tanácsadó (41%) vállalta.

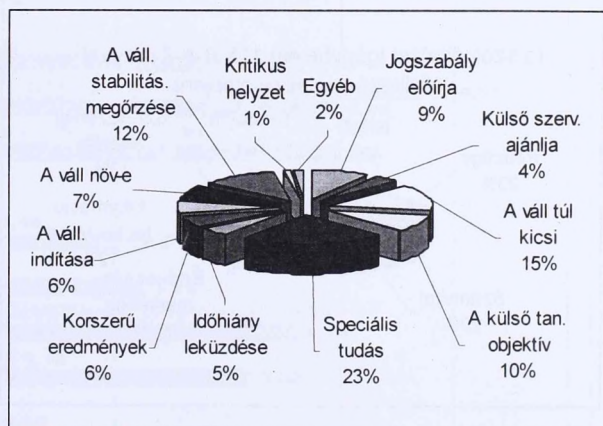
A tanácsadó cégek munkatársainak szakképzettsége igen magas: valamennyien érettségizettek, 25% felsőfokú tanfolyamot, 63%-uk főiskolát, illetve egyetemet végzett. Szakmai és tanácsadási gyakorlatuk viszont viszonylag alacsony: 42%-nak van öt évnél, 63%-nak tíz évnél kevesebb szakmai gyakorlata, 53%-nak öt évnél, 86%-nak tíz évnél kevesebb tanácsadási gyakorlata: – a tanácsadói szakma korösszetétel szempontjából fiatal és jelentős fluktuációval bír.

Az 1. ábra a tanácsadás igénybevételének okát mutatja a szolgáltatást már igénybevett Borsod-Abaúj-Zemplén megyei vállalkozások szerint:

A legfontosabb ok (23%) amiért a vállalkozók tanácsadóhoz fordulnak az a speciális tudás és

1. ábra

A tanácsadó cég igénybevételének oka
a szolgáltatást már igénybevettek körében



tapasztalat, mellyel a tanácsadók rendelkeznek. Olcsóbb megoldás egy szakosodott külső tanácsadót igénybe venni, mint állandó tanácsadási részleget fenntartani. Ez különösképpen igaz a kisebb vállalkozásokra: a felmérés szerint a *vállalati nagyság* volt a második legfontosabb érv a tanácsadó alkalmazása mellett (15%), hiszen a kis- és közepes vállalkozások működésébe egyre több olyan szakterület ismeretei épülnek be – pénzügyi, jogi, marketing stb. – amelyek szakértőit ezek a vállalatok csak időszakosan, egy-egy feladat megoldására tudják alkalmazni. Fontos érv a tanácsadó alkalmazására a *vállalat stabilitásának megőrzése* (12%). A verseny a legtöbb területen olyan intenzív, hogy a piaci pozíció megőrzése érdekében is komoly lépéseket kell tenni (pl. termékek folyamatos

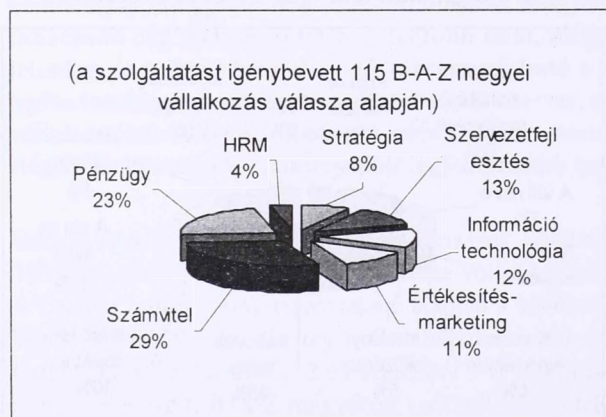
fejlesztése, információ technológiai rendszer kiépítése stb.), illetve fontos a vállalkozás zavartalan, törvényes működésének a biztosítása (pl.: pénzügyi tanácsadás, könyvvizetés stb.). Érdekességként megemlítjük, hogy a szolgáltatást igénybe nem vett, de azt tervező vállalkozásoknál a speciális tudás mellett (25%) a második legfontosabb érv a tanácsadó alkalmazására: a vállalat növekedésének elősegítése (20%). A szolgáltatást igénybe nem vett vállalkozásoknál tevékenységük bővítése, új piacok keresése a fő motiváció arra, hogy felvegyék a kapcsolatot tanácsadó céggel.

A tanácsadók szolgáltatásának igénybevétele területenként

A 2. ábra az igénybevett tanácsadási területek megoszlását mutatja a szolgáltatást már igénybevett Borsod-Abaúj-Zemplén megyei vállalatok válasza alapján.

2. ábra

Igénybevett tanácsadási szolgáltatás területenként



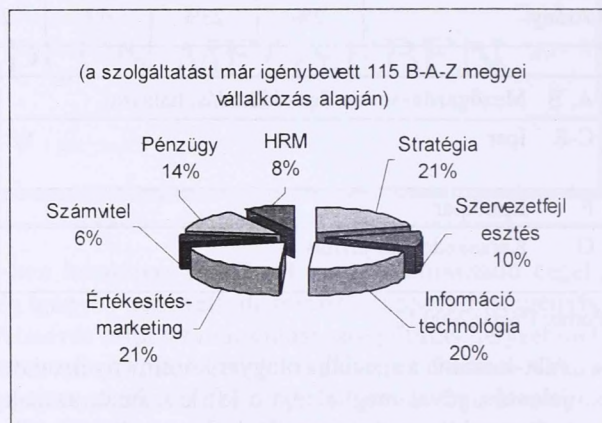
A korábbi évtizedekben művelt hagyományos szervezési és vezetési tanácsadás mellett a tapasztalatok azt mutatják, hogy a legfontosabb igénybevételi terület a *számvitel* és *pénzügy*. A pénzügyi-könyvviteli tanácsadók rutinból oldják meg azokat a problémákat, amelyekkel a vállalatok akár hetekig is küszködhetnek. Értékelik a vállalatok pénzügyi helyzetét, azt, hogy a könyvviteli rendszer megfelelő elvek alapján épül-e fel, vezetik a vállalkozások könyveit, határidőre elkészítik a törvényben előírt bevallásokat, adótanácsadást nyújtanak stb. Az adózási rendszer és a jogszabályok gyakori változása tovább növeli az igényt külső szakértő bevonására.

A 3. ábra az igénybe nem vett, de tervezett tanácsadási szolgáltatás megoszlását mutatja területenként a szolgáltatást már igénybevett vállalkozások válasza alapján.

A stratégiai gondolkodás: a jövőben elérendő cél megfogalmazása, a cél eléréséhez szükséges akciók konkretizálása fontos a versenyképesség megőrzése érdekében. A stratégiai gondolkodás erősödését mutatja a *stratégiai tanácsadás* iránti igény növekedése.

3. ábra

Az igénybe nem vett de tervezett tanácsadási szolgáltatás területenként



Az *információtechnológiai tanácsadás* a szakma leggyorsabban fejlődő ágazata. Ezen szolgáltatás igénybevételének céljai: információáramlás javítása, vezetési információs rendszerek kialakítása, adatintegráció, információ-technológiai rendszerek fejlesztése stb. Ma már a kisebb vállalkozások is tisztában vannak azzal, hogy az informatikai fejlődés folyamatos nyomon követése elengedhetetlen követelménye a sikernek – ezt támasztja alá a felmérés eredménye, amely szerint az információtechnológiai tanácsadás iránti igény jelentős növekedése várható.

Az egyre élesedő verseny miatt mindinkább szükség van az *értékesítési és marketing tanácsadásra* – a felmérés tanulsága szerint a megyénk vállalkozásai ezt felismerték, sőt az igény további jelentős bővülése várható.

A felmérésből kiderül, hogy a vállalkozások a legtöbb szolgáltatást *alkalmanként* veszik igénybe, többségében *rendszeres igénybevétel* – a területek sajátosságainak megfelelően – a pénzügyi és számviteli területeken jellemző (pl. pénzügyek menedzselése, adózás, könyvvitel, könyvvizsgálás). Érdekes, hogy tanácsadó szolgáltatását eddig igénybe nem vett, de tervező vállalkozások valamennyi szolgáltatást (beleértve a számviteli és pénzügyi területeket is) nagy többségben *alkalmanként* szándékoznak igénybe venni. Az ok valószínűleg az, hogy a már működő vállalkozásoknál ezeket a funkciókat eddig is ellátták valamilyen módon (pl. belső számviteli osztály alkalmazása), s a jövőben sem kívánnak eltérni ettől a gyakorlattól. Így mintegy

ellenőrzési célból vagy egy-egy projekt megvalósítására keresnek külső szakértőt.

A tanácsadó kiválasztásának szempontjai

A tanácsot igénybevevők körében megvizsgáltuk, hogy milyen szempontok alapján választottak tanácsadót, illetve a tanácsadó cégek szerint az egyes szempontok milyen szerepet játszottak cégük kiválasztásában. A különböző szempontokat a válaszadóknak 1-től 5-ig kellett értékelniük (1: egyáltalán nem fontos, 5: csak ezt a szempontot veszem figyelembe).

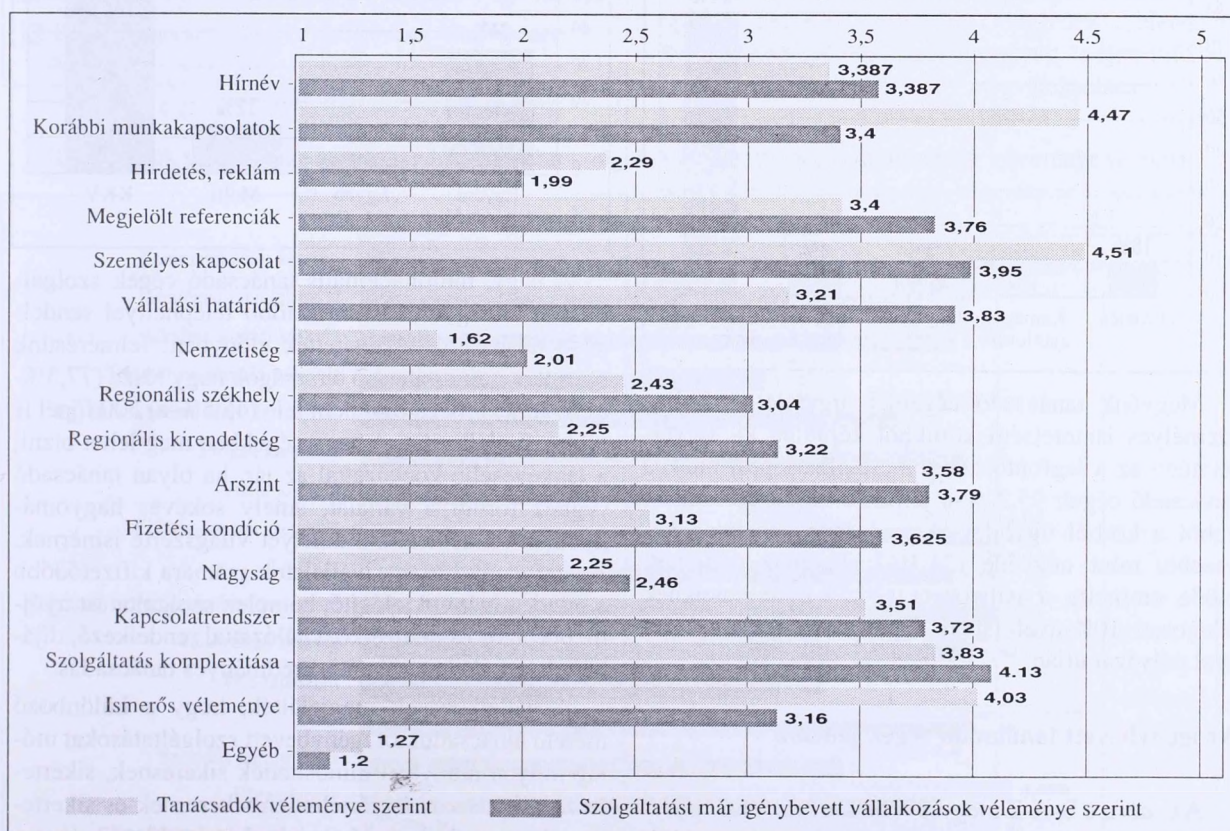
Az 4. ábra a tanácsot igénybevevett vállalkozások, valamint tanácsadók véleményét tartalmazza:

komplexitása (a tanácsadók ezt a kritériumot csak a 4. helyre sorolták). Az ügyfelek minden eddigienél szűkebb időkereten belül szeretnék eredményt kapni, így a kiválasztáskor domináns tényező a *vállalási határidő* – a tanácsadók szerint ez a kritérium csak közepesen fontos.

- A tanácsadók szerint a legfontosabb választási szempont a *személyes kapcsolat* – melyet a vállalkozások is fontosnak tartanak (2. hely). Az *ismerős véleménye*, valamint a *korábbi munkakapcsolatok* szerepét lényegesen fontosabbnak ítélik (a vállalkozások szerint ezek csak közepes jelentőségűek).
- Az *árszint* és a *fizetési kondíció* ebben a térségben sem a legfontosabb döntési kritérium: fontosabbá

4. ábra

A tanácsadó cég kiválasztásának szempontjai a tanácsadó és a szolgáltatást már igénybevevett vállalkozások véleménye szerint



A tanácsadók és a vállalkozások értékrendje között nem túl sok eltérést tapasztalunk: a tanácsadók jól felismerték az egyes tényezők fontosságát vagy éppen elhanyagolhatóságát. A legfontosabb különbségek a következők:

- A vállalkozások szerint a legfontosabb szempont a tanácsadó kiválasztásánál a *kínált szolgáltatás*

vált az árnál a minőség, az eredmények garanciája, de a vállalkozások a tanácsadónál többre értékelik ezen tényezők szerepét.

- A *regionális székhely*, illetve *kirendeltség* a tanácsadók szerint egyáltalán nem fontos döntési tényező, a vállalkozások szerint közepes fontosságú: a tanácsadó gyors elérése, szükség esetén a gyors, akár

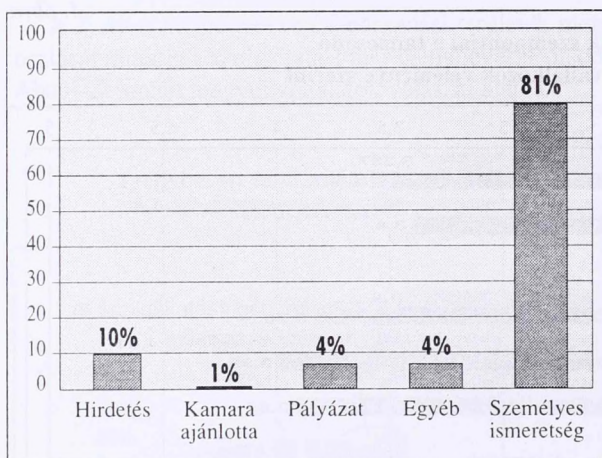
személyes segítségnyújtás lehetősége biztonságerzetet ad.

- A tanácsadó *nagysága és nemzetisége* egyáltalán nem fontos döntési kritérium, a vállalkozások sokkal inkább a kínált szolgáltatás minősége, a korábbi munkakapcsolatok és ajánlások alapján ítélik meg a tanácsadót (pl. „a nagy, külföldi tanácsadó cég biztos szakszerűbb tanácsot ad” típusú gondolkodás nem jellemző a vállalkozásokra)

A 5. ábra a tanácsadó cégek ügyfeleinek arányát mutatja a kapcsolatba lépés módja szerint.

5. ábra

Ügyfelek aránya a kapcsolatba lépés módja szerint



Megyénk tanácsadó cégeinek ügyfelei 81%-ban személyes ismeretségi körükből kerülnek ki. Egyértelműen ez a legfontosabb kapcsolatba lépési mód, a tanácsadó cégek 95,2 %-a jelölte meg, hogy vannak ebből a körből ügyfelei. A tanácsadó cégeknek kevesebb, mint negyede (24,1%) alkalmaz reklámot, ötöde említette a pályázatot (20,5%), ügyfeleiknek átlagosan 10%-ával lépett kapcsolatba reklám, 4%-ával pályázat útján.

Az igénybevett tanácsadó cégek jellemzői

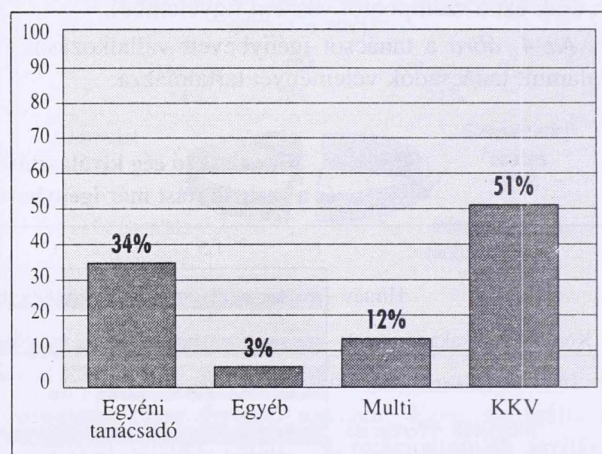
A 6. ábra a B-A-Z megyei vállalkozások által igénybevett tanácsadó cégek nagyság szerinti megoszlását mutatja.

A Borsod-Abaúj-Zemplén megyei vállalkozások túlnyomó többsége (85%-a) a kisebb tanácsadó cégeket, illetve egyéni tanácsadókat részesíti előnyben, 72%-uk helyi, észak-kelet magyarországi tanácsadót bízott meg. A helyiek egyrészt jól ismerik saját gazdasági környezetüket, a helyi feltételeket és

jogszabályokat, másrészt rugalmasabbak, és sokkal többet hajlandóak megtenni az ügyfeleikért. A kis- és közepes vállalkozások kisebb tanácsadó cégeket, illetve egyéni tanácsadókat alkalmaznak könyvelésük rendben tartására, adózással kapcsolatos és más jogi ügyek ellátására. Számukra fontos érv a kicsik mellett, hogy a nagyokhoz hasonlóan magas színvonalat nyújtanak, jóval alacsonyabb áron.

6. ábra

Az igénybevett tanácsadó cégek nagyság szerinti megoszlása

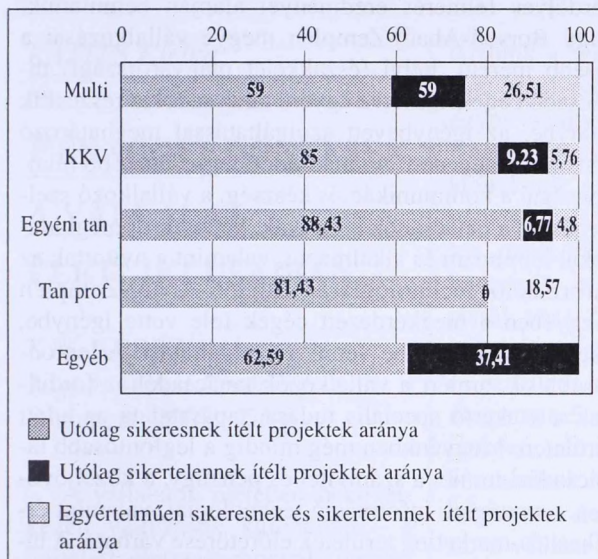


A nagy, multinacionális tanácsadó cégek szolgáltatásait a nagyobb méretű, több telephellyel rendelkező társaságok részesítették előnyben: felmérésünk szerint a multiit választó társaságok nagy része (77,3%-a) 50 főnél többet, csaknem fele (45,5%-a) 300 főnél is többet foglalkoztat. A nagy cégekben meg lehet bízni, a legkevesebb kockázattal az jár, ha olyan tanácsadó céghez fordul a vállalat, amely sokéves hagyományokkal rendelkezik, s amelyet világszerte ismernek. A nagy vagy közepes vállalatok számára kifizetődőbb a minden igényt kielégítő, komplex szolgáltatást nyújtó, országos és nemzetközi hálózattal rendelkező, díjában drága, de hatásában is eredményes tanácsadás.

A vállalkozások megjelölték, hogy a különböző méretű tanácsadóktól igénybevett szolgáltatásokat utólag milyen arányban minősítették sikeresnek, sikertelennek, illetve az egyértelműen sikeresnek és sikertelennek sem minősíthető projektek arányát. A 7. ábra a különböző nagyságú tanácsadó cégek eredményességét mutatja.

Valamennyi vállalkozás szerint a sikeres projektek aránya a meghatározó, hiszen többször előforduló, vagy jelentős sikertelenség esetén az ügyfél jobb esetben másik tanácsadót választ, vagy kiábrándul az egész tanácsadói szakmából. Felmérésünk szerint

A különböző nagyságú tanácsadó cégek eredménye



7. ábra

megyénk vállalkozásai elégedettebbek a helyi kis és középméretű tanácsadó cég, valamint egyéni tanácsadók teljesítményével: a helyi igényeknek a helyi viszonyokat ismerő, rugalmas tanácsadók jobban meg tudnak felelni.

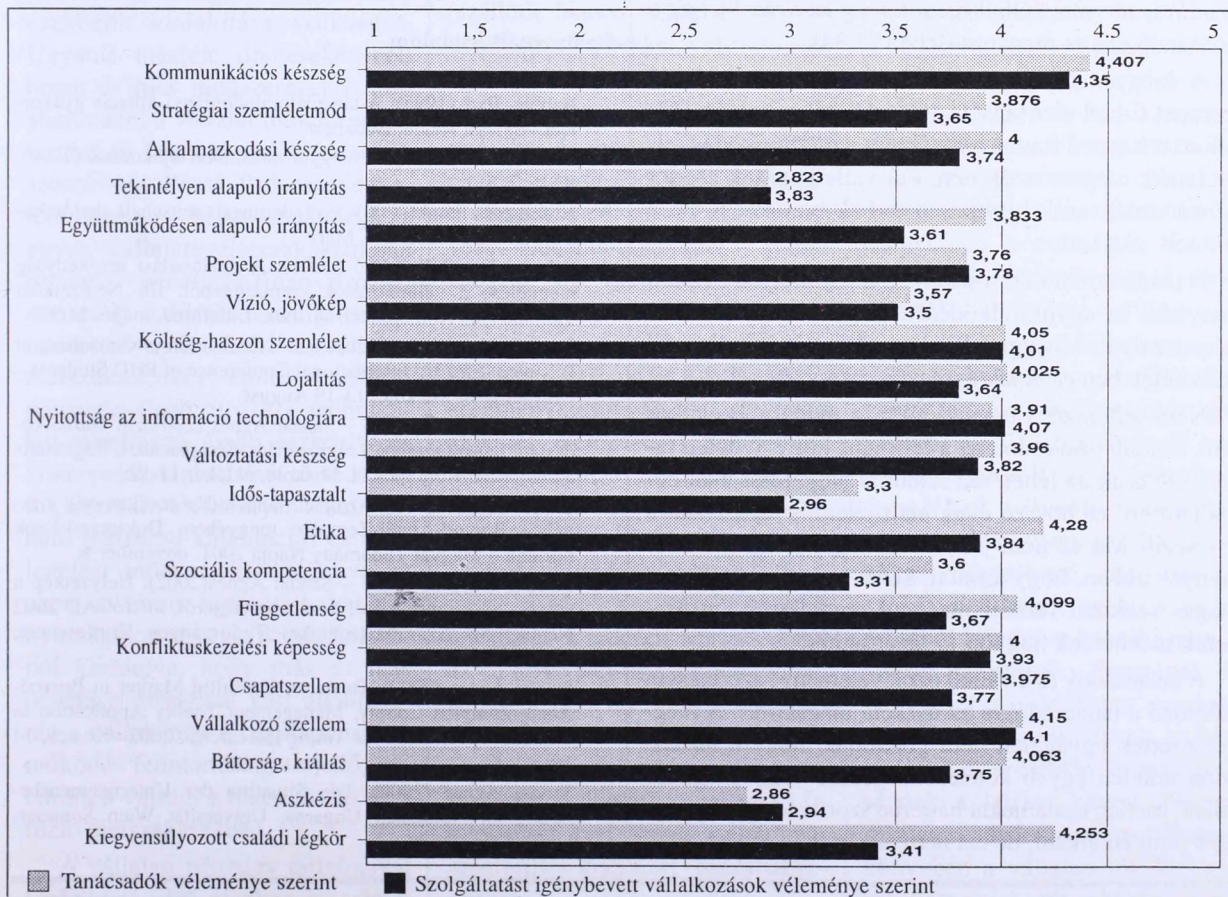
A tanácsadók jellemző tulajdonságai

A tanácsadó cégek, valamint vállalkozások körében is megvizsgáltuk, hogy véleményük szerint a tanácsadók milyen tulajdonságokkal rendelkeznek: a válaszadók 21 tulajdonságot értékelték 1-5-ig terjedő skálán, ahol 5: teljes mértékben rendelkeznek, 1: egyáltalán nem jellemző. (8. ábra)

A tanácsadók és a vállalkozások szerint is a *kommunikációs készség* a tanácsadók legjellemzőbb tulajdonsága. Olyan alapvető tulajdonság, amivel egy sikeres tanácsadónak rendelkeznie kell. Szükséges ahhoz, hogy megnyissa ügyfeleit, elvárásaikat megérthesse, elegendő információhoz jusson, sikeresen együtt tudjon működni, és a kérdéseket hatékonyan megválaszolhassa.

8. ábra

Tanácsadók tulajdonságai (tanácsadók valamint szolgáltatást igénybevett vállalkozások véleménye szerint)



A tanácsadók fontos tulajdonsága a *vállalkozó szelleműség*: a válaszadók szerint a tanácsadók kreatívak, képesek új megoldásokat létrehozni és alkalmazni.

Az *információtechnológia* robbanásszerű fejlődése nem hagyta érintetlenül a tanácsadói szakmát sem. Nem elég a szaktudás és a szerzett tapasztalatok, szükség van fejlett információtechnológiai ismeretekre az ügyfelek igényeinek kielégítéséhez. Akik nem képesek az internetes forradalomban lépést tartani, pár éven belül eltűnnek, lemaradnak a konkurenciaharcban. A vállalkozások szerint ezzel tisztában is vannak a tanácsadó cégek.

Elengedhetetlen követelmény az *etikos viselkedés*, amely meggátolja, hogy a tanácsadó kihasználja ügyfele gyengeségét, vagy erősségét, visszaéljen ügyfele bizalmával. Elsődleges a megbízó érdeke, és a tanácsadónak kerülnie kell a munkavégzés során kompetenciájának túllépését. Az eredmények azt mutatják, hogy a tanácsadók nagyon fontosnak tartják ezt a szempontot (a kommunikációs készség után a második legmagasabb értéket (4,28) kapta a tanácsadók értékrendjében). A vállalkozások kisebb pontszámmal értékelték a tanácsadó etikáját, de alapvetően megfelelőnek tartják (3,84). Érdekes, hogy a tanácsot igénybe nem vett, és nem is tervező vállalkozások még kevésbé bíznak a tanácsadó etikus magatartásában (3,34).

A kiegyensúlyozott családi légkör igen előkelő szerepet foglal el a tanácsadók értékítéletében (4,253) – hiszen nagyon fontos a hatékony együttműködés feltételeinek megteremtésében. – A vállalkozások szerint a tanácsadók csak közepesen tudják biztosítani ezt a feltételt. (3,41)

A tanácsadókra nem jellemző a tekintélyen alapuló irányítás, az együttműködésen alapuló irányítás és a csapatszellem lényegesen jellemzőbb, de mindkét fél értékítéletében csak középszerűben szerepel.

Nem jellemző a tanácsadókra a magasabb életkor sem. Sokáig uralkodott az a felfogás, hogy jó üzleti tanácsadó csak az lehet, aki szakmai pályafutásának delelőjére ért, és hosszú évek alatt jelentős tapasztalatra tett szert. Ma ez nem jellemző, megegyeznek a vélemények abban, hogy a fiatal, kevés tapasztalattal, de a magas szakmai felkészültséggel rendelkező szakemberek is lehetnek nagyon jó tanácsadók.

A tanácsadók és a vállalkozók véleménye szerint sem jellemző a tanácsadókra az aszkéta magatartás. A megkérdezettek egyáltalán nem gondolják, hogy a tanácsadók minden egyéb kötelezettségeiket, vagy programjaikat, esetleg családjukat háttérbe szorítva foglalkoznak az ő problémáikkal, de ezt nem is várják el tőlük.

Összefoglalás

A Gazdálkodástani Intézet által 2001-ben végzett kérdőíves felmérés eredményei alapján bemutattuk, hogy Borsod-Abaúj-Zemplén megye vállalkozásai a kisebb méretű, helyi (északkelet magyarországi) tanácsadó cégeket, illetve egyéni tanácsadókat részesítik előnybe, az igénybevett szolgáltatással meghatározó hányaduk elégedett. A tanácsadók legjellemzőbb tulajdonságai a kommunikációs készség, a vállalkozó szelleműség: a tanácsadók kreatívak, képesek új megoldásokat létrehozni és alkalmazni, valamint a nyitottak az információ technológiára. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a megkérdezett cégek fele vette igénybe, vagy tervezi igénybe venni a szolgáltatást. A legfontosabb ok, amiért a vállalkozók tanácsadóhoz fordulnak a szakértő speciális tudása, tapasztalata az adott területen. Megyénkben még mindig a legfontosabb tanácsadási terület a számvitel és pénzügy, a közeljövőben a stratégiai, információ technológiai, valamint értékesítés-marketing területek előretörése várható. A tanácsadók kiválasztásának legfontosabb szempontjaként a kínált szolgáltatás komplexitása, a személyes kapcsolat, valamint a vállalási határidő jelenik meg.

Felhasznált irodalom

1. Babbie, Earl (1995): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata – Balassi Kiadó, Budapest
2. Borsod-Abaúj-Zemplén megyei statisztikai tájékoztató (2000), KSH, 3.
3. Höselbarth, Frank (2000): Veränderungsbereitschaft als Methode, Managementberater, März
4. Pelczné Dr. Gáll Ildikó (2001): A tanácsadási tevékenység megítélése a vállalkozások szemszögéből, III. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Miskolc-Lillafüred, május 21-22.
5. Szadai Ágnes (2001): Empirical Examination of Consulting in Business Life, 3rd International Conference of PHD Students – University of Miskolc, 13-19 August
6. Pelczné Dr. Gáll Ildikó – Szadai Ágnes (2001): A Gazdálkodástani Intézet szerepe a régió tanácsadási piacán, I. Regionális Tanácsadási Konferencia, Miskolc, október 11-12;
7. Szadai Ágnes (2001): Az üzleti tanácsadási tevékenység vizsgálata Borsod-Abaúj-Zemplén megyében, Doktoranduszok Fóruma – Magyar Tudomány Napja 2001. november 6;
8. Pelczné Dr. Gáll Ildikó – Szadai Ágnes (2002): Helyzetkép a tanácsadók ismertségéről és elismertségéről, microCAD'2002 Nemzetközi Számítástechnikai Tudományos Konferencia, március 7-8.
9. Szadai Ágnes (2002): Business Consulting Market in Borsod-Abaúj-Zemplén County, Management Theory Application in Practice – Workshop for Young Researchers 2002 –Kosice, 14 June
10. Szadai Ágnes (2002): Die Situation der Unternehmensberatung im Nordosten Ungarns, Universität Wien Sommerhochschule, Strobl